



Ralf Schmilewski (rechts) im Gespräch mit Fried Saacke

## „Schneller und verlässlicher Support ist in der Cloud unerlässlich ...“

Neben technischen Lösungen wie der Datenbank hat Oracle auch Business Solutions im Angebot. Fried Saacke, DOAG-Vorstand und Geschäftsführer, und Wolfgang Taschner, Chefredakteur des Red Stack Magazin, sprachen darüber mit Ralf Schmilewski, Leiter Anwendungsentwicklung ERP der myToys Group.

*Der Stammsitz von myToys in Berlin ist in einem beeindruckenden historischen Gebäude. Was hat es damit auf sich?*

**Ralf Schmilewski:** Das Gebäude in der Potsdamer Straße 192 wurde in den Jahren 1938 und 1939 als Hauptsitz für die deutsche Milchwirtschaft erbaut und steht heute unter Denkmalschutz. In einem noch original ausgestatteten Raum wurde vor einigen Jahren sogar eine Szene mit Tom Hanks für den Film „Bridge of Spies“ gedreht.

*In welchem Geschäftsfeld ist myToys tätig?*

**Ralf Schmilewski:** myToys ist der führende Online-Shop für Spielzeug und Produkte rund ums Kind in Deutschland. Im Prinzip bietet myToys alles, was man für das Leben mit Kindern braucht, von Spielsachen über Babyartikel bis hin zur Kindermode. Doch das Angebot besteht längst nicht mehr nur aus Produkten für Kinder; über die Jahre hat sich myToys zu einer Unternehmensgruppe

entwickelt, zu der unter anderem auch die Shopping-Community limango und der Online-Schuh-Shop mirapodo gehören.

*Was sind dabei die besonderen Herausforderungen?*

**Ralf Schmilewski:** Ich bin jetzt seit mehr als achtzehn Jahren im Unternehmen und seitdem hat sich alles sehr verändert. Der Markt ist heute ständig im Umbruch und wir müssen schnell auf sich ändernde Bedingungen reagieren. Insbesondere beim Online-Shop dürfen wir uns keine großen Ausfallzeiten leisten.

*Wie lösen Sie IT-technisch diese Aufgaben?*

**Ralf Schmilewski:** Unsere IT erstreckt sich im Wesentlichen rund um den Warenhandel. Insbesondere im Bereich „ERP“ arbeiten wir sehr viel mit Standard-Software, daneben kommt allerdings auch individuell entwickelte Software zum Einsatz. Im Mittelpunkt der Standard-Software steht die Oracle E-Business Suite, die wir bereits seit dem Jahr 2000 betreiben.

*Aus welchen Gründen haben Sie sich für die Oracle E-Business Suite entschieden?*

**Ralf Schmilewski:** Die Software bietet uns einen stabilen Rahmen, an dem wir uns orientieren können. Auf der anderen Seite ist die Oracle E-Business Suite flexibel genug, um sich an unsere speziellen Bedürfnisse anpassen zu können.



### **Die MyToys Group**

Die myToys Group ist der Nummer-eins-Online-Händler für Family-Shopping in Europa. Zur mehrfach ausgezeichneten Markenfamilie, die im Geschäftsjahr 2016/17 einen Gesamtumsatz von mehr als 617 Millionen Euro erwirtschaftet hat, gehören die Shopping-Angebote von myToys, ambellis, mirapodo, yomonda und limango. Die MyToys Group zählt damit zu den erfolgreichsten E-Commerce-Unternehmen Deutschlands.

Mit Sitz in Berlin betreibt die Unternehmensgruppe unter der Marke myToys seit dem Jahr 1999 den Nummer-eins-Online-Shop für Spielzeug und Produkte rund ums Kind in Deutschland sowie gleichnamige Filialen. Die MyToys Group ist damit einer der führenden Multi-Channel-Anbieter für Kindersortimente im deutschsprachigen Raum.

Im Jahr 2010 wurde der Damenmode-Online-Shop ambellis gestartet. Seit 2013 gehören der Online-Schuhshop mirapodo sowie der Shopping-Club limango zur Markenfamilie. Im Jahr 2016 ging der „Home & Living“-Shop yomonda online. Durch das innovative Multi-Shop-Konzept haben Kundinnen seit 2013 die Möglichkeit, mit nur einem Kundenkonto und einem gemeinsamen Warenkorb in den Online-Shops der MyToys Group einzukaufen. Das Unternehmen beschäftigt derzeit mehr als 2.000 Mitarbeiter und belegt damit Platz drei der größten Arbeitgeber der Digitalbranche in Deutschland.

Anfang 2014 wurde die Logistik des Unternehmens in Gernsheim zentralisiert – mit mehr als 70.000 m<sup>2</sup> Lagerfläche einer der größten und modernsten Logistik-Standorte in Deutschland.

*Wo sehen Sie die wesentlichen Stärken der Oracle E-Business Suite?*

**Ralf Schmilewski:** Wir profitieren stark davon, dass wir die individuellen Anpassungen direkt in der Software vornehmen können und keine Erweiterungen drumherum erstellen müssen. Darüber hinaus bemerke ich eine große technologische Kompetenz bei Oracle in diesem Umfeld. Bei der Oracle E-Business Suite bekommen wir Technologie und Business aus einer Hand und haben damit auch nur einen einzigen Ansprechpartner.

*In welchem Umfang setzen Sie die Oracle E-Business Suite ein?*

**Ralf Schmilewski:** Wir haben momentan achthundert Named-User lizenziert und sind damit meines Wissens das Unternehmen mit den meisten E-Business-Suite-Anwendern in Deutschland. Aktuell arbeitet das ERP-Entwicklungsteam an etwa siebzig E-Business-Suite-Projekten pro Quartal. Bevor Änderungen jedoch in die EBS-Produktions-Instanz überführt werden können, müssen sie getestet werden. Dazu hatten wir bisher zwei Nicht-Produktionssysteme eingesetzt: ein Entwicklungs- und ein Testsystem. Dieses Jahr haben wir die DataOps-Plattform von Delphix eingeführt, mit der Klone der Produktions-Instanz in einem Bruchteil der üblichen Zeit und mit minimalen Speicheranforderungen bereitgestellt werden können. Die Anzahl der Nicht-Produktionsumgebungen lässt sich einfach skalieren, was parallele Entwicklungs-Streams möglich macht. Zudem bietet DataOps viele dynamische Daten-Kontrollfunktionen wie das Zurücksetzen der Umgebung auf zuvor gesetzte Lesezeichen. Damit ist die Basis für ein Continuous Delivery geschaffen. Ich werde im Rahmen eines Vortrags auf der DOAG 2018 Konferenz über unsere Erfahrungen damit berichten.

*Ist es für Sie ein Nachteil, dass Oracle mit der E-Business Suite in Deutschland nicht so sehr verbreitet ist?*

**Ralf Schmilewski:** Eine größere Verbreitung würde für uns auch größere Netzwerke für den Erfahrungsaustausch bieten, was sicher

von Vorteil wäre. Wir versuchen zwar, uns auch über die DOAG international stärker zu engagieren, das ist allerdings nicht ganz so einfach.

*Warum sind die Business-Lösungen von SAP nie bei Ihnen zum Einsatz gekommen?*

**Ralf Schmilewski:** Diese Entscheidung ist vor rund zwanzig Jahren hier gefallen. Heute wäre ein Wechsel zu SAP im laufenden Betrieb gar nicht machbar und würde sich wirtschaftlich auch nicht rechnen. Deshalb stellt sich diese Frage für mich überhaupt nicht.

*Oracle drängt seine Anwender sehr stark zu Cloud-Lösungen. Welche Rolle spielen diese in Ihrem Unternehmen?*

**Ralf Schmilewski:** Die Bedeutung der Cloud wächst bei uns, wir betreiben dort auch schon erste Shop-Anwendungen. Auch im Bereich „ERP“ strecken wir unsere Fühler in die Cloud aus. Ich bin gerade dabei, ein Projekt aufzusetzen, um unsere Sun-Spark-Infrastruktur durch eine X86-Architektur abzulösen. Im Zuge dessen soll auch unsere Entwicklungs- und Test-Infrastruktur in die Cloud migriert werden, um hier flexibler agieren zu können.

*Hilft es Ihnen, wenn Oracle jetzt in Frankfurt ein Cloud-Rechenzentrum betreibt?*

**Ralf Schmilewski:** Das ist für uns interessant und wir reden auch bereits mit Oracle darüber. Es ist vor allem dann relevant, wenn es über die Entwicklungs- und Test-Umgebung hinausgeht.

*Sind die Oracle Engineered Systems für Sie ein Thema?*

**Ralf Schmilewski:** Im Data-Warehouse-Umfeld ist bei uns eine Exadata im Einsatz, für den ERP-Bereich sind diese Lösungen weniger interessant.

*Wie sind Ihre Erfahrungen mit Oracle Support?*

**Ralf Schmilewski:** Wir arbeiten schon sehr lange mit dem Support zusammen und haben bereits einige Hürden erfolgreich gemeistert. Derzeit läuft ein Projekt, um auf Grundlage der bisherigen Erfahrungen Optimierungspotenziale zu erarbeiten. Dies soll vor allem Oracle dazu dienen, sich auf die Anforderungen der „neuen Zeit“ einzustellen und die Anwender bei den ganzen Veränderungen hinsichtlich Cloud auch optimal unterstützen zu können. Je mehr Anwendungen in der Cloud laufen, desto dringlicher ist es, dass Oracle schnellen und verlässlichen Support gewährleistet.

*Wie beurteilen Sie die Zukauf-Strategie von Oracle?*

**Ralf Schmilewski:** Dazu kann ich eine kleine Anekdote erzählen: Wir hatten hier schon immer Sun-Hardware im Einsatz. Nach der Übernahme von Sun durch Oracle kamen dann die gleichen Leute, mit denen wir zuvor bei Sun im Gespräch waren, als Oracle-Mitarbeiter auf uns zu. Allein durch den Zukauf von Sun sind wir damit ein noch größerer Oracle-Premium-Kunde geworden. Auch den Maximizer hatten wir schon im Einsatz, bevor er zu Oracle gehörte.

*Können Sie sich vorstellen, den kompletten Stack eines Herstellers wie Oracle einzusetzen?*

**Ralf Schmilewski:** Wir begrüßen es schon, wenn wir beispielsweise nur einen einzigen Ansprechpartner für die Hardware und die



### Zur Person: Ralf Schmilewski

Ralf Schmilewski ist Leiter der Anwendungsentwicklung ERP bei myToys und seit dem Jahr 2000 im Unternehmen tätig. Er hat die Entwicklung der MyToys Group GROUP vom Startup zum führenden Online-Händler für Family-Shopping in Europa hautnah miterlebt und mitgestaltet. In dieser Zeit hat er immer wieder Erfahrungen mit diversen innovativen Oracle-Technologien gesammelt, angefangen bei der Infrastruktur bis hin zur Anwendung. Es ist ihm schon immer eine Herzensangelegenheit gewesen, seine Mannschaft agil zu organisieren. Er ist ständig mit seinem Team auf der Suche nach Möglichkeiten, die eigene Arbeit weiter zu optimieren.

Datenbank haben. Andererseits ist es natürlich für uns wichtig, die besten Produkte in einer Kategorie einsetzen zu können. Von daher haben wir immer den gesamten Markt im Blick. Wenn man eine vernünftige IT macht, achtet man schon darauf, sich nicht von einem einzigen Hersteller abhängig zu machen.

*Welche Wünsche haben Sie an Oracle?*

**Ralf Schmilewski:** Ich würde mir wünschen, dass es bei Oracle eine kontinuierliche technologische Weiterentwicklung gibt und dass Oracle dabei auch die Anwender mit einbezieht und mit ihnen viel kommuniziert.

*Wie sehen Sie den Stellenwert einer Anwendergruppe wie der DOAG?*

**Ralf Schmilewski:** Die DOAG ist für mich ein Katalysator zwischen den Anwendern und Oracle. Der Verein fordert Dinge von Oracle ein und gibt uns Feedback zurück. Darüber hinaus schätze ich die Veranstaltungen der DOAG sehr. Ich habe dort schon viel von den Erfahrungen anderer Anwender profitiert und bin immer gerne bereit, beispielsweise auf der Jahreskonferenz, auch meine gemachten Erfahrungen weiterzugeben.